

Sukcesja w firmie ENiS - młoda kadra w zarządzie i nowa forma prawna

data aktualizacji: 2025.09.08



Rodzinne firmy, które trwają i rozwijają się przez dziesięciolecia, osiągając przy tym coraz wyższe wyniki, można bez wątpienia określić synonimem sukcesu. Wieloletnia obecność na rynku wiąże się też z nieuchronną koniecznością sukcesji, czyli przekazania schedy w zarządzaniu biznesem młodszemu pokoleniu. Sukcesja dotarła również do istniejącej od ponad trzech dekad firmy obecnie działającej pod nazwą ENiS, która z poziomu małego warsztatu wulkanizacyjnego zdołała wyrosnąć na jednego największych dystrybutorów opon w Europie. Następstwem tego sukcesu, oprócz samej sukcesji, jest również zmiana formy prawnej firmy, która od sierpnia 2025 roku stała się spółką akcyjną.

Historia ponad 30-letniej współpracy

Droga firmy rodzinnej prowadząca do spółki akcyjnej o wielomilionowych obrotach jest zwykle długa i kręta. W przypadku spółki ENiS wszystko zaczęło się pod koniec lat 80., gdy bracia Wojciech i Mirosław Nowakowscy otworzyli pierwszy serwis wulkanizacyjny. W 1994 roku połączyli siły z Jackiem Szymańskim i powołali do życia firmę „Opony Serwis”, która w latach 90. rozpoczęła współpracę z największymi producentami ogumienia.

Na początku XXI wieku firma związała się z międzynarodową siecią dealerów ogumienia PointS,

stając się jej polskim udziałowcem. Zmieniono przy tym formę prawną spółki na „Nowakowski & Szymański sp. z o.o.” – do dziś z sukcesem prowadzi ona w Krakowie serwisy oponiarskie z pełnym zakresem serwisu mechanicznego.

Kurs na naprawę szerokie wody obrano w 2006 roku. Wówczas z inicjatywy Michała Szymańskiego, który jest synem Jacka Szymańskiego, utworzono witrynę e-commerce. Od tej pory firma prowadzi sprzedaż w sieci pod marką SklepOpon.com. To właśnie wtedy powstał kolejny podmiot należący do grupy – spółka ENiS, której nazwa jest akronimem od „E-commerce Nowakowski i Szymański”. Prezesem spółki został Wojciech Nowakowski, a w skład zarządu weszli: Jacek Szymański oraz Mirosław Nowakowski.

Rozwój sklepu internetowego i wzrost sprzedaży pozwolił nawiązać współpracę z kolejnymi producentami ogumienia. W efekcie marki, które dopiero budują swoją pozycję na polskim rynku, jak m.in. Austone, zdecydowały się na wyłączną dystrybucję za pośrednictwem [SklepOpon.com](https://sklepopon.com). Dzięki temu firma może skuteczniej budować swoją konkurencyjność oraz umacniać pozycję na rynku, oferując szerszy i bardziej zróżnicowany wybór modeli opon.



Coraz większe liczby

Synergia wszystkich kanałów sprzedaży opon tj. sprzedaż poprzez SklepOpon.com, sprzedaż w serwisach, hurt i eksport, w połączeniu z doświadczeniem i otwarciem się na nowe rozwiązania informatyczne, zapewniły rozwój oraz coraz lepsze wyniki. Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych form marketingu, optymalizacji pod kątem wyszukiwarek internetowych, automatyzacji procesów handlowych i logistycznych, firma dystrybuje rocznie niemal dwa miliony opon. Bariere 1 miliona sztuk udało się przebić w 2021 roku.

W celu dostarczenia klientom tak wielu sztuk ogumienia konieczne jest odpowiednie zaplecze magazynowe. Dlatego rosnąca sprzedaż była sygnałem, że pora na dynamiczny rozwój również w tej kwestii.

W 2022 roku firma otworzyła nowoczesny magazyn w Krakowie, który wykorzystuje zautomatyzowane systemy WMS i inne rozwiązania pozwalające realizować dostawy nie tylko na terenie Polski, ale i całej Europy. Rok później uruchomiono magazyn w Gdańsku, a w 2024 roku otwarto kolejny obiekt, zlokalizowany w Gubinie. Dzięki temu można obsłużyć sprzedaż na poziomie ponad 2 mln opon rocznie – magazyny należące do spółki dysponują powierzchnią ponad 20 tys. m², na której przechowują około 700 tys. opon – dzienna wysyłka to około 30 tys. sztuk.



Rosnące możliwości dystrybucyjne skutkują wzrostem również w kanale B2B, w którym szybka i skuteczna realizacja hurtowych zamówień jest szczególnie ważna.

W 2020 roku spółka ENiS rozszerzyła swoje działania także na rynek części samochodowych za pośrednictwem odrębnej platformy e-commerce – [Deler.pl](https://deler.pl). W tym zakresie Deler współpracuje ze wszystkimi największymi dystrybutorami części zamiennych, docierając do klienta indywidualnego oraz serwisów w Polsce, ale i również w innych krajach UE.

Zmiany na szczycie

Jak zaznacza Prezes Wojciech Nowakowski, po 37 latach kierowania spółkami grupy, dla jej bieżącej

działalności i w połączeniu z wizją dalszego rozwoju, konieczna stała się też zmiana formy prawnej firmy. ENiS funkcjonował wówczas jako sp. z o.o. a potem sp. komandytowa.

- Wraz z rozwojem, każda firma staje się coraz bardziej złożona, a ta złożoność wymusza kolejne zmiany prowadzące do przekształcenia przedsiębiorstwa, tym razem w spółkę akcyjną, formę prawną o najwyższej złożoności. Zmiany powinny również dotyczyć wzięcia formalnej odpowiedzialności za kierowanie sprawami spółki przez osoby, które mają bezpośredni wpływ na jej sukces. Z satysfakcją patrzę na efekty mojej pracy, ale również całego „starego zarządu”. Zawsze wykorzystywałem każdą możliwość, by skierować działania spółki w nowe obszary, nadawać i wspierać prorozwojowe pomysły. Nowy zarząd tworzą osoby, które sprawdziły się na stanowiskach dyrektorskich i mają niebagatelny wkład w rozwój ENiS-a w ostatnich latach. Sam zrezygnowałem ze stanowiska prezesa zarządu, zachowując miejsce w zarządzie, by zadbać o płynność wdrażanych zmian. Połączenie pokoleń zarówno w radzie nadzorczej, jak i w zarządzie, pozwala na zachowanie równowagi oraz przejrzysty podział obowiązków i przejęcie odpowiedzialności. Sądzę, że nasza strategia jest słuszna i może być inspirującym przykładem skutecznej drogi rozwoju przedsiębiorstwa – opowiada Wojciech Nowakowski.

Od 1 sierpnia 2025 nowym prezesem został twórca marki SklepOpon.com Michał Szymański, który pełnił do tej pory funkcję dyrektora zarządzającego. Dotychczasowy prezes Wojciech Nowakowski pozostaje w zarządzie, ale skład zarządu uzupełniają przedstawiciele kolejnego pokolenia: dyrektor finansowy spółki Aleksandra Lipiec oraz dyrektor ds. handlu Stefanie Friedrich. Nowy prezes podkreśla, że nieustanny rozwój jest kluczowy w budowaniu pozycji przedsiębiorstwa.



- Przejmując stanowisko prezesa zarządu spółki, podejmuję się większej odpowiedzialności za wszystkie obszary firmy. Daje mi to też szansę na bardziej bezpośrednio realizowanie mojej wizji, nad którą pracowałem przez wiele lat wraz z poprzednim zarządem. Gdy w 2006 roku zakładaliśmy sklep internetowy, mało kto przypuszczał, jak bardzo handel e-commerce zdominuje sprzedaż. Wczesny start dał mi przewagę, a wśród pracowników spółki wciąż są osoby, które zrekrutowałem na początkowych etapach budowy sklepu internetowego. Jednak w dobie zmian na świecie i przy rosnącym znaczeniu sztucznej inteligencji, dalszy wzrost wciąż pozostaje wyzwaniem. Wymaga ciągłego pozyskiwania wiedzy i nowych narzędzi dla utrzymania ekspansji zarówno na rynku e-commerce, jak i w branży oponiarskiej. Dlatego rozwijamy SklepOpon.com jako platformę maksymalnie intuicyjną oraz przyjazną użytkownikom, a także oferującą jak najszerszy wybór produktów. Całokształt pracy wszystkich osób tworzących naszą firmę to efekt zarówno wieloletniego doświadczenia, jak i ciągłego poszukiwania nowych kierunków rozwoju. Dzięki temu chcemy móc w każdej sytuacji zaproponować konsumentom najlepsze rozwiązanie – nawet jeżeli nie są pewni, jakich opon potrzebują – wyjaśnia Michał Szymański.

W związku ze zmianą formy prawnej firmy na spółkę akcyjną, do życia powołana została rada nadzorcza, w której zasiadają dotychczasowi członkowie zarządu – Jacek Szymański oraz Mirosław Nowakowski, a także synowie Wojciecha Nowakowskiego – Bartosz Nowakowski oraz Maciej Nowakowski. Jacek Szymański jest pewien, że kolejne pokolenie jest gotowe i przygotowane do przejęcia sterów w przedsiębiorstwie.



- Sukcesja bywa trudna, zwłaszcza gdy brakuje przygotowanej młodej kadry i trzeba szukać menedżerów wyższego szczebla na rynku pracy. W naszym przypadku przebiega jednak naturalnie – jest efektem 30 lat współpracy nie tylko z partnerami biznesowymi, ale i z kolejnym pokoleniem zaangażowanym w rozwój firmy. Z ich udziałem i inicjatywą przechodziliśmy otwieranie kolejnych

serwisów, powstanie sklepu internetowego, imponujące wzrosty sprzedaży oraz budowanie coraz większych i nowocześniejszych magazynów – bez ich wkładu obecny poziom firmy byłby poza zasięgiem. Dzięki temu sukcesja nie stanowi zagrożenia – sukcesorzy w zarządzie są autorami swojego własnego sukcesu i wiedzą jak zająć się firmą, aby ta dalej się rozwijała. Przez to transformacja przebiega płynnie, nie zakłócając w żaden sposób funkcjonowania i aktualnych procesów biznesowych. Będziemy kontynuować obrany plan, uwzględniając przy najbliższych działaniach wszystkie kroki konieczne w procesie sukcesji i transformacji – podsumowuje Jacek Szymański.

Aby pracowało się lepiej

Transformacja odbywająca się w spółce ma służyć osiągnięciu jeszcze lepszych wyników. Jednak, aby przekraczanie kolejnych granic było możliwe, zmiany na najwyższym szczeblu, zwiększanie przepustowości magazynów i rozwój kanałów dystrybucji mogą okazać się niekompletne – niezwykle istotnym elementem sukcesu każdego przedsiębiorstwa są jego pracownicy. Dlatego zarówno dla zapewnienia komfortu ich pracy, jak i odpowiadając na potrzeby nowoczesnej organizacji, od czerwca 2025 roku ENiS ma do dyspozycji nowoczesne biuro w centrum Krakowa.

Biuro jest zlokalizowane na najwyższym piętrze kompleksu biurowego V.Offices z pięknym widokiem. Modernizacja środowiska pracy zwiększa poziom komfortu i satysfakcji pracowników. Dzięki temu mogą poczuć, że również oni są beneficjentami rozwoju firmy, a dalsze ich starania pozwolą osiągnąć jeszcze wyższy poziom rozwoju własnego, a firmie przynieść wymierne korzyści.

Źródło: